

YRITYSHAASTATTELU

Oy Aluekehitys RD

Sisällysluettelo

- Yrityksen toimiala ja liikeidea s. 3
- Henkilökunta alussa ja nyt s. 3
- Toimiiko yrityksessä muita perheenjäseniä? s. 3-4
- Alkurahoitus s. 4
- Työtilat ja välineet yrittämisen alussa s. 4-5
- Millainen yrittäjäkoulutus taustalla s. 5-6
- Tuotteiden/palveluiden tekeminen tunnetuiksi s. 6
- Tärkeimmät sidosryhmät s. 6
- Kansainvälisen yhteistyön lisääntymisen vaikutukset yrityksen toimintaan s. 7
- Menestyvyys kilpailuissa muiden kanssa s.7
- Yrityksen parhaimmat kilpailuvaltit s. 7-8
- Onko paikkakunnalla muita alan yrityksiä? s. 8
- Yrityksen tärkeimpiä vaatimuksia tällä hetkellä? s. 8
- Minkä vuoksi yrittäjäksi? s. 9
- Mitä yrittäminen on antanut? s. 9
- Oy Aluekehitys RD:n tulevaisuus s. 9-10
- Kannustaisitko muita yrittämään? Miksi? s. 10
- Vinkkejä yrittäjiksi alkaville s. 10-11

OY ALUEKEHITYS RD

Haastattelin Oy Aluekehitys RD:n yrittäjää Yrjö Myllylää

Yrityksen toimiala ja liikeidea

Yrityksen nimi on Oy Aluekehitys RD Regional Development Ltd. Käytännönä toimii Oy Aluekehitys RD. Yrityksen toimiala on kaupparekisteriotteen mukaan *alueellisten kehittämisohjelmien, selvitysten, tutkimusten ja visioiden konsultointi aluekehittämisestä vastaaville viranomaisille ja muille tahoille*. Yritys toimii myös erilaisten tuotteiden ostajana, markkinoijana ja myyjänä. Osakeyhtiöllä on toimialansa puitteissa oikeus omistaa, hallita ja vuokrata kiinteistöjä ja osakkeita.

Yritys on rekisteröity 7.5.1996, mitä ennen yritys toimi toiminimellä Aluekehitys RD Regional Development ja käyttönimellä RD Aluekehitys, mikä rekisteröitiin 1994.

Henkilökunta alussa ja nyt

”Yritys työllistää lähinnä yrittäjän, jolle ja jonka perheelle se pyrkii antamaan perustoimeentulon, jos mahdollista”, Yrjö sanoo. Hän kertoo myös yrityksen kasvun olleen ennemminkin osaamisen ja toiminnan vaikuttavuuden kasvua eikä niinkään henkilöstön tai liikevaihdon kasvua. *”Vuosien saatossa RD Aluekehityksen projekteja ovat toteuttaneet useat kymmenet eri henkilöt, joista jotkut ovat saaneet mm. gradujensa aiheita työskennellessään RD Aluekehitykselle esimerkiksi strategisissa hankkeissa haastatteluita tehden”,* Yrjö lisää. Normaaleissa tavoitteen mukaisissa tutkimus- ja kehittämisprojekteissa työskentelee tyypillisesti 5-10 asiantuntijaa ostopalveluina tai palkkiota/palkkaa vastaan.

Toimiiko yrityksessä muita perheenjäseniä?

”Pienyrityksiä kutsutaan perheyrityksiksi. Tämä tarkoittaa käytännössä, että jollakin tapaa hanke on koko perheen hanke”, yrittäjä mainitsee. Hän sanoo yrittämisen olevan vaikeaa, jos perhe ei tue toimintaa. Perheestä on hänelle ruuhka-aikana ollut huomattavaa apua.

Kaupparekisteriotteen mukaan Yrjö Myllylän vaimo Teija Myllylä on yrityksen varapuheenjohtaja. Normaalioloissa tämä ei Yrjön käsittääkseen velvoita tai

sido mihinkään. Yrjö sanoo varapuheenjohtajan tehtävän tulevan tärkeäksi, jos varsinainen puheenjohtaja tulee estyneeksi esim. kuolemantapauksen vuoksi.

Alkurahoitus

Yrjö Myllylä lähti liikkeelle nollostä. Alkurahoitusta ei ollut, kun hän lähti liikkeelle toiminimellä vuonna 1994. *”Näköpiirissä oli yksi tuloa tuottava projekti, mutta se tuli vasta muutamia kuukausia yrittäjäksi heittäytymisen ja toiminnan varsinaisen käynnistämisen jälkeen. Osakeyhtiön perustaminen vaati osakepääoman, jonka sain jostakin projektista vuonna 1995 tai 1996. 1990-luvun alun lama ja sen monet nähdyt konkurssit opettivat, että ei tarvitse tehdä kaikkea itse, voi myös verkostoitua. Tämä säästää varoja”*, kommentoi Yrjö Myllylä.

Hän suosittelee alkuvaiheessa yrittäjän miettivän tarkkaan, mitä tekee itse, mihin tarvitsee rahaa ja mitä voi ostaa muilta. Suurempia lainoja ei hän yritykselle ole ottanut, vaikka aika ajoin rahoitusta on tarvinnut. Hän sanoo, että velkaantumista voi silti tapahtua mm. verojen viivästyessä esimerkiksi verottajalle ja tavalla tai toisella joutuu myös välillä antamaan ns. käyttöpääomaa yksityistaloudesta yritykselle. *”Olen ollut varovainen velanottaja ja suositellut aina yrittäjille, että velkaa pitäisi ottaa toteutuneeseen liikevaihtoon suhteutettuna eikä kuviteltuun. Yrittäjä kun tahtoo innostua ja uskoa liikeideaansa niin, että uskaltaa joskus ottaa jopa suurenkin velan, jos saa”*, Myllylä sanoo. Hän suosittelee malliaan, jos on tarkoitus pitää yritys pystyssä eikä viedä sitä heti konkurssiin. Hän mainitsee sen riippuvan kuitenkin jonkin verran toimialasta ja siitä, millaisia sopimuksia yrityksellä on.

”Tänä päivänä ongelmana monelle vakiintuneelle yritykselle on, että vaikka niillä olisi kauppoja, esimerkiksi vientikauppoja, ne eivät tahdo saada rahoitusta huonon taloustilanteen vuoksi ja kiristyneiden pankkisäädösten vuoksi. Tämänkin vuoksi näemme tällä hetkellä ns. konkurssseja, eli tilanteita, joiden vuoksi yritys ei selviä veloistaan.” – Yrjö Myllylä

Työtilat ja välineet yrittämisen alussa

Yrittäminen on aloitettu yksiön keittokomeron pöytää työpöytänä pitäen Espoossa 1994 ja käytetyllä kannettavalla tietokoneella. Tila oli käytössä noin 3 kuukautta kunnes tila vaihtui suurempaan rivitaloasuntoon, jossa oli

työpöytänä Yrjö Myllylän itse tekemä keittiön pöytä. Rivitaloasunto vaihtui noin vuoden päästä omakotitaloon Kemiin syksyllä 1995 projektitoteutuksen vuoksi. Siellä oli käytössä oma työhuone.

”Lisäksi yrityksellä oli tuolloin Kemissä väliaikaisesti myös toimistohuone Lapin yliopiston Muotoilu- ja yrityspalvelun tiloissa sekä yrityksen virallinen postiosoite ja toimistotilat käytössä Espoon Innopolissa alihankkijayrityksessä. Kemin komennuksen aikana yhtiö muutettiin osakeyhtiöksi ja sen kotipaikaksi toiminimen tavoin valittiin Espoo erityisesti hyvän yrittäjyysilmapiirin ja monipuolisen ja yrittäjälle tarpeellisen yhteistyöverkoston hyödyntämisen vuoksi. Vuodesta 1997 alkaen RD Aluekehityksellä on pääsääntöisesti ollut myös erillinen toimistohuone Espoon Kivenlahdessa ja toimipiste myös Salossa vuodesta 2008”, Myllylä täydentää.

Millainen yrittäjäkoulutus taustalla

”Ennen yrittäjäksi lähtemistä, tai ehkä olin jo lähtenyt, kun kävin muutamana päivänä yrittäjille suunnatussa koulutuksessa Espoossa”, Myllylä kertoo. Hän kertoi kouluttajana olleen henkilön pitävän itseään yrittäjänä sen perusteella, että kouluttaja oli rakentanut itselleen omakotitalon, mutta oli myös palvellut liike-elämää. Myllylä sanoo yrittämisen olevan itsessään koulu ja muistaa sananlaskun: ” Työ tekijäänsä opettaa.”

Hän löysi vuonna 1995 yksityisen konsultin, jota hän on käyttänyt tähän asti liikkeenjohdollisessa ja yrittäjyyteen liittyvissä kysymyksissä käytännönprojekteissa ”sparrausapuna”. Yrjö Myllylä toivoo jokaisen yrittäjän löytävän yhden hyvän kokeneen yrittäjän, jonka kanssa voisi ”sparrata” asioita. *”Tässä sparrausavun hankinnassa voi käyttää ELY-keskusten tuotteistettuja konsulttipalveluita, kuten tapauksessamme on käytetty. Yhteiskunta tukee tätä osittain, mutta yrittäjänkin tulee maksaa jotakin”,* hän kertoo.

Yrjö Myllylä opiskeli yliopistossa (vaikutti yrittäjäksi alkamiseen) aluesuunnittelua, jonka professori Juhani Hult tulkitsi aluekehittämiseksi yritysten kautta. *”Tämä innosti ja kypsyi mielessä yrittämisen mahdollisuudeksi yhdessä yksityisen sektorin vahvan työkokemuksen kautta, kun aika tuli kypsäksi,”* Yrjö mainitsee. Hän kertoo aina olleensa melko ahkera ja työtä pelkäämätön työntekijä ja työskennelleensä kesätöissä yrittäjien yrityksissä, kuten kaupapuutarhassa kuutena vuotena ja

rakennuksilla. Näissä hän näki ja oppi yrittäjyyttä. Myllylä lainaa kaupapuutarhuri Valto Järven lausetta: *”Luja tahto vie läpi harmaan kiven”*.

Yrittäjyys kytkeytyy Yrjö Myllylällä omien kokemuksiansa mukaan useimmiten vastuuntuntoon. Tässä mielessä hänen mielestään hyvä yrittäjäkoulutus on sellainen, että on tottunut toimimaan elämässä oma-aloitteisesti tärkeiksi näkemissään asioissa – ottamalla välillä itseään niskasta kiinni ja välittämättä, mitä muut ajattelevat, jos asia on mielestään oikea ja laillinen, koska kaikkia ei voi miellyttää. Hän sanoo yrittäjyyden olevan enemmän asenne ja kulttuurillinen ilmiö kuin geeneissä oleva taito.

Tuotteiden/palveluiden tekeminen tunnetuiksi

Yrjö Myllylä kertoo, että he pyrkivät pitämään nettisivustojaan ajan tasalla ja kirjoittamaan lehtiartikkeleita ajankohtaisista aiheista. Heillä on nyt kolmannet nettisivut yrityksen historiassa. Varhaisemmassa yrittämisen vaiheessa he satsasivat painotuotteisiin yrityksen esittelyssä. Tärkeimpänä lähtökohtana he kuitenkin pitävät henkilökohtaista kontaktia. *”Näissä kontakteissa voi esitellä osaamista ja referenssejä ja hakea yhteistyömahdollisuuksia”*, ja kertoo, että myös koulutustilaisuudet toimivat esittelytilaisuuksina. Kokeilumielessä he ovat olleet myös Facebookissa. Heidän sivuja luetaan ja linkitetään myös muiden toimijoiden sivuille.

Tärkeimmät sidosryhmät

Niin kuin varmasti moni muukin, myös Oy Aluekehitys RD mainitsee asiakkaat. *”Olemme erittäin kiitollisia asiakkaille, joiden varassa yritys on voinut toimia ja kehittyä”*, Yrjö Myllylä kiittää. Yrittäjä joutuu jatkuvasti asioimaan myös yhteiskunnan viranomaisten kanssa, joista tärkein on ehkä veroviranomainen. Hän mainitsee myös kirjanpitäjän olevan tärkeä osa yrityksen henkilöstöä ja sidosryhmää ehkä myös. Yhteistyöyritykset tulevat myös esille, joiden kanssa toteutetaan projekteja. Yrjö Myllylä mainitsee näiden yritysten olevan mm. tietotekniikan palveluyritykset ja viestintätoimistot.

”Olemme suorittaneet jopa tuhansia haastatteluita ja sähköisiä kyselyitä, joissa olemme pyrkineet painottamaan yritys- ja työnantajainformaatiota, mutta edustettuna on myös tutkimus- ja oppilaitokset, julkinen hallinto, kuten alueelliset ja valtakunnalliset viranomaiset, poliittiset päättäjät, yhdistykset, järjestöt yms. pääasiassa kotimaassa, mutta myös ulkomailla”, hän sanoo.

Kansainvälisen yhteistyön lisääntymisen vaikutukset yrityksen toimintaan

”Yrityksemme konsultoimat tuotteet mm. Varsinais-Suomen ely-keskuksen kanssa yhdessä toteutettuna on arvioitu EU:n parhaimmaksi. Tiettyä kysyntää on ulkomailta mm. tätä kautta”, yrittäjä kertoo. Hän lisää myös, että viimeaikoina on muun muassa arktisen meriteknologian puitteissa tullut kansainvälisiä yhteydenottoja, esim. artikkelipyyntöjä ja kutsuja seminaareihin. Ongelmana he kokevat, että tarvitsisivat kansainvälistä viestintämateriaalia, jossa toivoisivat, että julkinen valta Suomessa voisi osarahoittaa tällaista tuotantoa, koska hänen mukaansa näissä yhteyksissä promoitoidaan eli edistetään Suomen vientiä.

Menestyvyys kilpailuissa muiden kanssa

Kun Yrjö Myllylä käynnisti yrityksen, hän luuli olevansa edelläkävijä, sillä ymmärsi, että Suomi ja EU siirtyy ns. omaehtoisen aluekehittämisen aikaan, minkä hän oli oppinut jo yliopisto-opinnoissaan. *”Myin tuotteitani mm. kuntien elinkeinoasiamiehille alkuaikoina kuin myös yliopistoille ja maakuntien liitoille, jotka kaikki muodostivat muutamien muiden tahojen kanssa keskeisen tilaajaryhmän”,* hän kertoo. Viimeaikoina esim. TEM- tarjouskilpailuissa he ovat hävinneet VTT:lle ja valtionyhtiölle. Yrjö Myllylä kertoo ongelmana olevan se, että julkinen sektori kilpailee samoista rahoista kuin yrityksensä. Hän lisää kuitenkin: *”Mutta jos arvostetaan näkemyksellisyyttä, osaamista ja vaikuttavuutta sekä kustannustehokkuutta, niin olemme kilpailukykyisiä. Projektimme ovat olleet hyötykustannussuhteeltaan hyviä myös tekemämme asiakastyytyväisyystutkimuksen mukaan.”*

Yrityksen parhaimmat kilpailuvaltit

”Delfoi-osaaminen, joka on tunnustettu EU:n parhaimpana, referenssit ja näytöt vaikuttavista toimintaa synnyttävistä projekteista, ml. viestintäosaaminen”, yrittäjä kertoo. Asiakaspalautteen mukaan heidän työnsä tuottaa toimintaa, asenteen muutosta yms., jota on kehoitettu pitämään myös esillä. He ovat erikoistuneet projektitoteutukseen, minkä vuoksi heillä on myös kyky suunnitella ja toteuttaa hankkeet sovitusti. He voivat toimia hankkeissa myös joustavasti myös ohjaamalla niitä koulutuksen keinoin ja siirtämällä näin osaamista tilaajaorganisaation käyttöön myös kouluttamalla hankkeissa ohjausryhmää projektipäällikön lisäksi, mikä on ollut myös yksi

heidän kilpailuvalteistaan. Heiltä tilattava työ on hyötykustannukseltaan tutkitusti hyvä.

Onko paikkakunnalla muita alan yrityksiä?

”Viime aikoina olemme esim. TEM -tarjouskilpailussa hävinneet tällaiselle kunnalliselle elinkeinoyhtiölle. Toisaalta nämä ovat joissakin tapauksessa olleet myös asiakkaina. Esim. Salossa toimii BusinessSalo, joka on tilannut aikoinaan mm. alla olevan”, yrittäjä vastaa.

- [Ennakointitoiminnan arviointi: Salon Seudun Alueellinen ennakointi 2006-2008 - toiminnan arviointi](#)

Yrjö Myllylä kertoo, että yrityksen kotipaikkakunnalla Espoossa ja pääkaupunkiseudulla on yrityksiä, jotka toimivat samoilla markkinoilla.

Yrittäjän tärkeimpiä vaatimuksia tällä hetkellä

Yrjö Myllylä korostaa, että yrittäjällä pitää ennen kaikkea olla tahtoa. Hän sanoo, ettei kannata lähteä yrittäjäksi ensisijaisesti rahan takia, vaan toteuttamaan ideaansa. Hänen mukaan raha ja palkka eivät voi olla ykkösiä yrittäjällä - *”tyypillisen yrittäjän palkka jää pieneksi.”*

Toisena hän korostaa uskoa: *”Mitä kovempi into, palo ja höyry, sen parempi, kunhan ei taas ota turhia riskejä velkarahalla vaan perustaa toiminnan enemmän toteutuneeseen liikevaihtoon ja verkostoitumisen mahdollistamaan pieneen pääomaan.”*

Keskeisenä käsitteenä Yrjö Myllylä mainitsee myös valinnan. *”Tekemällä valintoja, erikoistumalla, luodaan huippuosaamista ja luottamusta markkinoilla asiakkaiden saamiseksi. Yrittäminen on ennen muuta ”henkinen laji” yrittämisen toimialasta riippumatta”,* hän sanoo.

Hän suosittelee kysymään käytännöllisiä vinkkejä jo yrittämisen alkuvaiheessa. Hänen mukaansa yrittäjän paras tuki on vertaistuki, eli toinen yrittäjä. *”Yrittäjä on aina täysin työllistetty, joten yrittäjän työllisyysnäköymät ovat hyvät”,* Yrjö kertoo. Ja lisää, että jo lyhytkin yrittämisen jakso on elämän perusasioita paljon opettavainen koulu.

Minkä vuoksi yrittäjäksi?

Yrittäjä kertoi tehneensä moraalisen valinnan työn puolesta. Hän piti oikeana, että tekee nuorena töitä eikä ala työttömäksi. Hänellä oli työpaikka yhdyskuntasuunnittelualan yhtiössä, mutta Suomi oli lamassa ja rakentaminen myös. Hän joutui luovasti hakemaan töitä, jotka eivät hänen mielestään olleet tyypillisiä po. insinööritoimiston töitä. *”Kun vastaan tuli ns. Sievin metsätilaprojektista tarjouksen jättömahdollisuus, katsoin että tämä menee niin paljon eri alalle, kuin po. insinööritoimiston työt ja kysyin lupaa perustaa oman yrityksen ja jättää tarjouksen sen nimissä”*, Yrjö Myllylä kertoo. Hän ei saanut projektia, mutta yritys rekisteröitiin tuolloin toiminimeksi, myöhemmin osakeyhtiöksi. Yrittäjäksi hän heittäytyi toukokuussa 1994, kun hän sai ensimmäisen Delfoi-kirjan myytyä.

Mitä yrittäminen on antanut?

Oy Aluekehitys RD:n työt ovat olleet projektitöitä ja tilaustöitä. Eli pääasiassa ovat sisältäneet tutkimuksia, mutta myös koulutusta ja julkaisutoimintaa. Hyvänä puolena Yrjö Myllylä näkee nykyisessä työssä riippumattomuuden tehdä sellaisia asioita, joilla uskoo olevan todellista merkitystä ja *”vääntömomenttia yhteiskuntakehitykselle”*. Hän sanoo, ettei ole tarvetta suojella rakenteita ja omaa asemaa ja että on vapaus, mikä edellyttää tietysti myös vastuunottamista. *”Samalla kokee, että toiminnalla on merkitystä, vaikka oma toiminnan volyyymi onkin ulkoisesti vähäistä”*, yrittäjä täydentää.

Oy Aluekehitys RD:n tulevaisuus

”Käytännössä elämme erittäin haastavia aikoja. Kilpailu on kovaa etenkin julkisen sektorin kanssa. Jos julkinen valta ostaisi palveluita pk-yrityksiltä sen sijaan, että pyrkisi tuottamaan niitä itse EU-projekteilla tai muulla tavoin, tulevaisuus voisi olla parempi”, Yrjö Myllylä vastaa. Hän mainitsee myös Suomen talouden vaikuttavan käytännössä taustalla. *”Esim. viime aikoina jo käynnistettäväksi aiottuja hankkeita ollaan peruuttamassa sen vuoksi, että hallituksen kehysriihipäätöksessä on karsittu rahoja ja rahoittavat virkamiehet joutuvat vähentämään omia työpaikkojaan ja tilauksiaan”*, yrittäjä jatkaa. Hän kertoo, että tavoitteiden mukaisia tutkimus- ja selvityshakkeita on liikkunut viime aikoina toivottua vähemmän, koulutushakkeiden suhteellinen

merkitys toiminnassa on kasvanut, samoin yrityshankkeiden tilaus. Yrjö Myllylä sanoo olevansa yksilötasolla olevan valmis myös määräaikaisiin ja muihin työsuhteisiin.

Kannustaisitko muita yrittämään? Miksi?

”Vaikea sanoa”, yrittäjä vastaa. Hän sanoo ehkä kannustavansa aloittamaan mahdollisimman varhain, että oppisi yrittämisen niksit hyvissä ajoin. Hänen mielestään peruskoululainen voisi perustaa yrityksen ja yrittää kokeilla ja myydä asioita. *”Vähitellen tulisi sellainen aito osaaminen yrittämiseen”,* hän lisää myös, että toisaalta toivoisi jokaisen olevan vähän aikaa yrittäjä, koska se opettaa elämästä niin paljon. Ja myös, että se, joka heittäytyy kokonaan yrittäjäksi, voisi olla ensin esim. 3-4 vuotta toisen palveluksessa, koska sekin opettaa.

Yrjö Myllylä kokemuksestaan kertoo, että yrittäminen on pohjimmiltaan ensisijaisesti 1) Henkistä riskinottoa eli itsensä ylittämistä, 2) Sosiaalistan riskinottoa ja 3) Taloudellista riskinottoa. Hän sanoo, että kohtia 1) ja 2) voi jokainen harjoitella joka päivä elämässään.

”Yrittäjäkokemusta itsensä elättämisen mielessä olisi hyvä saada jo silloin, kun kiinteät kulut, kuten perhe, on pieni. Yrittämisen em. laajemmassa määritelmässä jokaisen pitää yrittää joka päivä.” – Yrjö Myllylä

Vinkkejä yrittäjiksi alkaville

Yrittämisessä Yrjö Myllylä kertoo työn olevan luottamusprosessi, jossa auttavat referenssit. *”Jos myy esim. ruohonleikkuuta, kannattaa leikata ensin muutaman naapurin ruohot ilmaiseksi, jotta saa tarpeelliset referenssit. Tai jos myy siivous- ja kotitalouspalvelua, kannattaa tehdä hommia vaikka kotona ensin ja sitten naapurille. Siinä on jo hyvä lähtökohta”,* hän opastaa. Hän sanoo myös, että pitää olla vakuuttava ja antaa esimerkiksi hyvän käyntikortin ja hyvät nettisivut ja että joskus siistit vaatteet ja hiusten kampaaminen auttavat, riippuen siitä, mitä myy.

Hän suosittelee, että mikäli mahdollista, kannattaisi aloittaa ilman, että on kokonaan yrityksensä varassa. Hän kertoo kuitenkin yrittämisen olevan joskus niin kovaa, että siinä voi onnistua vasta sitten, kun on pakko saada

siitä toimeentulo. Hän mainitsee myös, että kiinteät kulut kannattaa pitää minimissään. *”Yrittäjällä on tiettyjä kiinteitä kuluja, joiden kanssa kannattaa olla tarkkana. Sellaisia on esimerkiksi tietoliikenne- ja toimistokulujen lisäksi mm. mahdolliset ennakkoerot ja yrittäjän eläke. Koska yrittäminen perustuu tavallaan uskoon ja toivoon, yrittäjä helposti olettaa tulevaisuuden olevan ruusuisempi taloudellisesti kuin se onkaan. Siitä seuraa, että hän saattaa yrityksen perustamisvaiheessa ilmoittaa kuvitellut tulot yläkanttiin esim. verottajalle ja vaikka eläkeyhtiölle, mistä voi seurata ns. ennakkoeroja ja ylisuuria eläkemaksuja mahdollisuuksiin nähden”*, Yrjö Myllylä kertoo ja tietää yrittäjäkollegansa joutuneen vaikeuksiin tämän vuoksi.

Yrjö Myllylä mainitsee vielä vertaistuen ja että yrittäjän tai siitä haaveilevan kannattaisi keskustella muiden yrittäjien kanssa. Hän puhuu myös taidosta, joka kannattaisi alusta asti opetella: Puhumaan yrityksen nimellä eikä omalla nimellä. *”Yritys ja yrittäjä ovat kaksi eri asiaa”*, yrittäjä sanoo.

Yrjö Myllylä suosittelee yrittäjien pyrkivän kasvualoille, koska siellä uusikin yrittäjä voisi menestyä paremmin kuin kilpailualoilla, joissa lähinnä jaetaan markkinoita.

Lähteet:

haastateltu yrittäjä Yrjö Myllylä

Tekijä:

Maria Myllylä